

Online-Maklerbefragung „Vermittler-Puls 2014“ Vorbehalte gegen Honorarberatung

Die Skepsis gegenüber der Honorarberatung überwiegt derzeit noch in der Maklerschaft. Mehr als jeder zweite Makler bezweifelt, dass sich die Honorarberatung in den nächsten Jahren durchsetzen wird. Die Frage „Glauben Sie, dass die Honorarberatung Vorteile für Sie hat?“ verneinen 45 Prozent der Makler. Das ergab eine Online-Maklerbefragung, die die maklermanagement.ag, eine Vertriebsservice-Gesellschaft der Basler Versicherungen, Anfang September bei YouGov in Auftrag gegeben hatte.

Die Skepsis gegenüber der Honorarberatung überwiegt derzeit noch in der Maklerschaft. Mehr als jeder zweite Makler bezweifelt, dass sich die Honorarberatung in den nächsten Jahren durchsetzen wird. Die Frage „Glauben Sie, dass die Honorarberatung Vorteile für Sie hat?“ verneinen 45 Prozent der Makler. Das ergab eine Online-Maklerbefragung, die die maklermanagement.ag, eine Vertriebsservice-Gesellschaft der Basler Versicherungen, Anfang September bei YouGov in Auftrag gegeben hatte.

Noch hat allerdings auch erst eine Minderheit der Makler praktische Erfahrungen mit der Honorarberatung gesammelt. Immerhin haben 22 Prozent der Befragten in den vergangenen zwölf Monaten in bis zu jeder fünften Beratung auf Honorarbasis gearbeitet, am häufigsten in den Bereichen betriebliche Altersvorsorge und biometrische Produkte, wie Pflege- und Berufsunfähigkeitsversicherungen (52 Prozent). Die Mehrheit der Makler hat noch keine Honorarberatung durchgeführt (73 Prozent).

Diejenigen Vermittler, die der Vergütungsform positiv gegenüberstehen, begründen dies mit geringerer Stornogefahr (acht Prozent), fairer Entlohnung und Transparenz (jeweils fünf Prozent). Als Nachteil werden am häufigsten mangelnde Akzeptanz von Kundenseite angeführt (17 Prozent), gefolgt von geringeren Einnahmen (elf Prozent) und zu hohen Kosten (zehn Prozent).

Das Thema Akzeptanz spielt auch eine Rolle bei der Frage nach der Bereitschaft der Kunden, für Beratung und Betreuung zu bezahlen. Die Makler meinen, dass Kunden für eine ganzheitliche Beratung und kontinuierliche Betreuung durchschnittlich lediglich 380 Euro bezahlen würden. Demgegenüber beziffern sie den eigenen Aufwand im Durchschnitt auf 1.200 Euro pro Beratung.

Dazu Jürgen Riemer, Vorstand der maklermanagement.ag:

„Dieses Ergebnis ist wenig überraschend. Bisher wissen doch die wenigsten Kunden, was eine gute Beratung kostet. Stundensätze, die in der öffentlichen Diskussion von Seiten des Verbraucherschutzes aufgerufen werden, verzerren das Bild und wecken falsche Erwartungen. Sobald es mehr Angebote zur Honorarberatung gibt, werden Beratungsumfang und sein Wert in Euro und Cent transparenter.“

[Über diesen Link finden Sie das Grafikmaterial zu den Ergebnissen der Maklerbefragung mit weiteren Kommentaren von Herrn Jürgen Riemer, Vorstand der maklermanagement.ag.](#)

Pressekontakt:

Thomas Wedrich

Telefon: 040 / 3599 - 2737

E-Mail: presse@maklermanagement.ag

Unternehmen:

DRMM Maklermanagement AG
Ludwig - Erhard - Str. 18
20459 Hamburg

Internet: www.maklermanagement.ag

Über die Online-Maklerbefragung „Vermittler-Puls 2014“

- Online-Maklerbefragung durchgeführt im YouGov Makler-Panel.
- Befragt wurden Makler, die im Privatkundenmarkt mit dem Schwerpunkt Lebensversicherung (Lebens- und Rentenversicherungen aller drei Schichten und Biometrie) tätig sind.
- Befragungszeitraum: Anfang September 2014.
- Stichprobengröße: 206.
- Auftraggeber: maklermanagement.ag und Basler Versicherungen.

Über die maklermanagement.ag

Die maklermanagement.ag, Hamburg, ist eine Vertriebsservice-Gesellschaft der Basler Versicherungen für unabhängige Finanzdienstleister, die ihren Schwerpunkt in der privaten Altersvorsorge haben. Die maklermanagement.ag unterstützt ihre Geschäftspartner mit einem Angebot aus maklergerechten Produkten, einem professionellen Makler-Service und einer umfassenden Vertriebsunterstützung. Über die maklermanagement.ag wird der Vertrieb von Altersvorsorge- und Risikoprodukten der Marken Basler und MONEymaxx organisiert. Die maklermanagement.ag ist die erste Vertriebsservice-Gesellschaft, die im Vertriebspartnerservice von der Kölner Gesellschaft ServiceValue im Juni 2011 zertifiziert wurde. Die maklermanagement.ag wurde im Jahr 2007 gegründet. Weitere Informationen finden Sie unter www.maklermanagement.ag.

